Litium utmanar omogen e-handels-bransch med ny Accelerator

Litium Accelerator är färdigbyggda nätbutiker anpassade för kundens behov.
I nysläppta Litium Accelerator 4 ligger fokus på kundupplevelse och optimerad findability baserad på forskning och erfarenhet. Ny och genomarbetad responsiv design, ny navigation och filtrering för alla enheter är några av nyheterna.

Företag som vill starta e-handel idag kan välja på mindre färdigbyggda lösningar och offra flexibilitet och prestanda. Eller välja stora lösningar som skräddarsys till höga kostnader och sedan är dyra att underhålla.

– E-handelsbranschen är fortfarande omogen när det gäller att leverera paketerade lösningar till större företag. De flesta färdigbyggda produkter som finns är inte mer än en samling sidmallar, säger Henrik Lundin, produktchef på Litium. Litiums Accelerator är så mycket mer än teknik, det är best practice för hur man lyckas online. På så sätt kan e-handlarna fokusera på det som är viktigast – försäljning, varumärke och kundservice.

– Litium Accelerator 4 är vårt viktigaste släpp sedan vi introducerade begreppet för drygt tre år sedan. Då var vi ensamma på marknaden om att erbjuda paketerade lösningar för medelstora företag, säger Christian Rosendahl, vd på Litium. Det har varit mycket framgångsrikt både bland kunder och partners som inser vikten av snabb time-to-market kombinerat med den trygghet det är för kunden att köpa mer standard än skräddarsytt.

– Med Litiums Accelerator går det inte att misslyckas, så enkelt är det, säger Einar Åsman, kundansvarig på iStone. Vi har implementerat ett antal projekt vid det här laget och skulle aldrig gå tillbaka till att bygga från scratch vid varje projekt. Vi ger våra kunder så mycket mer värde när vi kan fokusera på att bygga det som ger verklig konkurrenskraft istället.

[Läs mer om Litium Accelerator](http://www.litium.se/produkter/litium-accelerator)

## För mer information kontakta:

Henrik Lundin, Produktchef Litium
E-post: Henrik.lundin@litium.se
Mobil: 070-973 42 31